



Trabalho de Conclusão de Curso

Curso de Relações Internacionais

**TCC em Formato de Artigo Científico Conforme Definido Pelo Regulamento de TCC
Projeto Pedagógico de Curso do Curso de Relações Internacionais em Cumprimento das
DCNs do Curso de Relações Internacionais (MEC/CNE)**

Título do Trabalho: Os impactos das sanções internacionais em empresas transnacionais: uma visão especial ao mercado segurador

Nome do(a) Estudante: Andreza Schartener

Nome do(a) Orientador(a): Prof.^a Dr.^a Karen Fernandez Costa

Ano de Depósito: 2020

Lista de abreviaturas e siglas

Siglas	Significado
BIRD	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
DFAT	Departamento australiano - Departamento de Negócios Estrangeiros e Comércio
EU	União Europeia
EUA ou US	Estados Unidos da América
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	Acordo Geral de Tarifas e Comércio
ITC	<i>International Trade Controls and Economic Sanctions</i>
ITO	Organização do Comércio Internacional
OCDE ou OECD	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OFAC	<i>Office of Foreign Assets Control</i>
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
SUSEP	Superintendência de Seguros Privados
UK	Reino Unido

RESUMO

Sanções são medidas punitivas impostas por governos como medida estabelecida para coibir transações financeiras, ou comerciais, que beneficiem governos, pessoas ou grupo de interesses, acusadas de agir contra a comunidade internacional de qualquer forma. O embargo econômico não só defende os interesses nacionais, mas também estabelece uma rede de regras para prevenir e cercar o mercado econômico internacional, fazendo com que sua abrangência extrapole suas fronteiras e seja sentida pelos mais diversos participantes do sistema internacional. O presente estudo pretende apresentar os principais pontos, quais são estas medidas e real efeito que as sanções internacionais têm sobre as empresas transnacionais/multinacionais, principalmente sobre o mercado segurador, que figuram como atores desde cenário internacional.

PALAVRAS-CHAVE: Sanções econômicas; embargos econômicos; empresas transnacionais; multinacionais; seguros.

ABSTRACT

Sanctions are punitive measures imposed by governments as an established measure to curb financial or commercial transactions that benefit governments, individuals or an interest group, accused of acting against the international community in any way. The economic embargo not only defends national interests, but also establishes a network of rules to prevent and surround the international economic market, making its scope go beyond its borders and be felt by the most diverse participants in the international system. The present study intends to present the main points, what are these measures and the real effect that international sanctions have on transnational / multinational companies, mainly on the insurance market, which figure as actors in the international scenario.

KEYWORDS: Economic sanctions; economic embargoes; transnational companies; multinationals; insurance.

INTRODUÇÃO

De acordo com alguns acadêmicos das relações internacionais o sistema internacional sempre foi dividido por duas correntes de pensamentos, ou dicotomias. Os conflitos regionais estavam inseridos nesta lógica como luta das superpotências por áreas de interesse. A quebra desse ciclo de conflitos só foi identificada com o fim da Guerra Fria, pois no fim deste conflito temos um cenário internacional multipolar. Com isso foram necessárias transformações no modelo de relacionamentos estabelecidos entre as nações, sendo assim algumas práticas precisaram ser reformuladas e readequadas.

"As relações internacionais até então se davam quase que exclusivamente entre unidades políticas, tendo os estados como praticamente seus únicos atores a atuar no palco. Com o desaparecimento da barreira física e política representada pelo Muro de Berlim, fonte de desconfianças e de hostilidades entres esses sujeitos, a Organização das Nações Unidas parecia recuperar o espaço vital para garantir a paz e a segurança internacional. " (VALÉRIO, 2013, p.73)

Outros autores ressignificaram alguns pontos após o novo contexto ideológico desenvolvido pós a queda do Muro de Berlim e tiraram suas próprias conclusões. Um exemplo clássico é de Francis Fukuyama (1989), que desenvolveu a teoria de que estaríamos presenciando o fim da história. Para o autor, os caminhos para a resolução pacífica de conflitos havia sido encontrada e se dava através da paz, da democracia e da economia de mercado. Tudo isso nos leva para uma melhor organização social e produção de riquezas.

De acordo com Nye Jr quando discorre sobre a interdependência, globalização e a era da informação, as sanções econômicas têm sido instrumentos que evitam o uso da força para garantir a segurança, mas sua eficácia varia, pois nem sempre os resultados esperados acontecem e por si só não podem garantir a segurança da global.

Embora abordada nos estudos de muitos autores, as sanções econômicas não possuem uma vasta bibliografia. Um dos estudos que mais se destacam nesse âmbito é o de J. Galtung, neste estudo ele desenvolve diversos paralelos entre embargos econômicos e a teoria da guerra. O autor em sua teoria tenta criar um modelo universal capaz de analisar sanções e calcular o impacto gerado.

Embargos econômicos são utilizados como forma de pressão política desde os primórdios das relações interestatais. Atualmente, as sanções econômicas são embargos ao comércio internacional e às mais diversificadas formas de transações financeiras. Elas não afetam apenas os residentes de países sujeitos a sanções, mas também quaisquer pessoas

jurídicas que iniciem e/ou mantenham negócios por meio de bancos nesses países/regiões, ou através de sua moeda, ou cidadãos de países sancionados.

As sanções têm um conteúdo normativo, porque definem comportamentos a serem seguidos. Além disso, é visto como uma obrigação de corporações transnacionais também seguirem estas regras, para assim não sofrerem punições e se prejudicarem em suas áreas de interesse.

Os embargos têm papel de destaque dentro os instrumentos estratégicos de aplicação de leis internacionais, pois são mais efetivas que diplomacia e não são tão violentas quanto as guerras.

No que diz respeito à sua aplicação, as encontramos de três formas: unilateral (implementação das sanções por um Estado), multilateral (envolve vários Estados e organizações internacionais) e universal (abrange todos ou quase todos os atores internacionais).

As sanções podem também ser gerais ou seletivas. As sanções gerais abrangem todas as possíveis medidas sancionatórias, por exemplo, embargo total¹. As sanções seletivas, por sua vez, envolvem medidas específicas tais como restrições em produtos particulares ou nos fluxos financeiros.²

Existe ainda uma outra distinção no que diz respeito às sanções econômicas: estas podem ser totais ou parciais. Enquanto sanções totais implicam todas as medidas de um determinado tipo, as sanções parciais abrangem só algumas medidas desse tipo (GALTUNG, 1967, P.381). Assim, um embargo de todas as armas, munições e outros equipamentos militares enquadrar-se-á nas sanções totais, enquanto no caso de restrições exclusivamente à importação e à exportação de armas mortais, estaremos perante sanções parciais.

No entanto, este trabalho também investiga o papel das corporações multinacionais como sujeitos de direito internacional. A mudança de paradigmas com a inclusão de novos atores internacionais, incluindo as empresas multinacionais, na lista de assuntos do direito internacional significa uma grande mudança do padrão do direito internacional, mudando o foco da análise majoritariamente estatais, e dando uma voz maior aos atores internacionais emergentes³.

¹ Por exemplo o embargo total e unilateral imposto pelos Estados Unidos a Cuba em 1962.

² Por exemplo, sanções quanto ao transporte de armas e munições para países como o Irã.

³ Exemplo desses atores emergentes são as companhias transnacionais, organizações terroristas e podemos pensar também em exemplos sub-regionais como cidades e estados com secretárias de relações internacionais.

Eduardo Baldissera Carvalho Salles diz que tradicionalmente as decisões de onde implantar empresas transnacionais se estabeleceriam cabia ao Estado. Com base em critérios de conveniência, que poderiam envolver a proteção ambiental, criação de postos de trabalho ou a autopromoção do governante, caberia aos Estados autorizar, negar ou até mesmo oferecer incentivos tributários para que plantas industriais ou comerciais se instalassem. (SALLES, 2018)

Em nossa atual realidade o tradicional não se aplica. São as corporações transnacionais que decidem que regiões ou países do mundo receberão os novos fluxos e investimentos para a criação de empregos e onde serão construídas as novas instalações de produção.

"A capacidade de mobilidade de seus recursos permite que as corporações se adaptem facilmente às adversidades enfrentadas no curso da história. O interesse de tais organizações com os sistemas políticos locais – fazendo doações para campanhas políticas partidárias, por exemplo -, não objetiva colaborar com os objetivos específicos da sociedade, mas em impedir, de alguma forma, que ocorram limitações em sua forma de atuação."(SALLES, 2018, p.171)

Com o enquadramento como atores das Relações Internacionais, as corporações transnacionais desconhecem limites geográficos, podendo causar perturbações no mercado de trabalho, na qualidade de vida das pessoas, no fluxo de capitais globais e no câmbio das moedas, quanto porque superam, em muitos aspectos, a maior parte dos Estados.

E ao tentar correlacionar todos os assuntos abordados não encontramos nenhum material que diga, em sua totalidade, como as sanções econômicas internacionais impactam os novos atores do cenário global, as corporações transnacionais.

Sanções Internacionais

O estudo de sanções econômicas está naturalmente relacionado a eventos recentes. Engana-se quem pensa que este meio de coerção passa a existir apenas após as Grandes Guerras, este tipo de pressão política é identificado desde o período Napoleônico e a sua modernização veio após o fim das duas Grandes Guerras Mundiais.

A tese de Karl Von Clausewitz (1960) que dizia "A guerra é a continuidade da política por outros meios", está sendo remodelada, pois após os eventos da II Guerra Mundial podemos dizer que a continuidade da política são ações que envolvem o *soft power* e os poderes coercitivos das nações, neste momento sanções internacionais e intervenções passam a ser cada vez mais comuns no cenário global.

Em um primeiro momento neste estudo serão apresentadas algumas definições para o conceito de sanções internacionais, assim como os diferentes significados adquiridos ao passar

do tempo. Em seguida, será exposto o uso das sanções por parte dos Estados e Organizações Internacionais como instrumento de coerção econômica no sistema internacional.

Sanções econômicas e suas diversas definições

De modo geral, o poder econômico dá a indivíduos ou grupos de pessoas e países a capacidade de exercer influência social de várias maneiras. Nesse sentido, a vantagem econômica de um país permite que outro país sofra um aperto econômico abrangente e destrutivo. O exercício do poder econômico, ou seja, as ações econômicas das políticas de poder, tem várias formas e uma delas é a sanção econômica internacional.

Antes de falarmos do pensamento de Geoff Simons, vale a pena fazermos a análise etimológica da palavra sanção. Sanção vem do latim: *sanctio de sancire*, que significa "tornar sagrado ou inviolável", observamos que no cenário internacional o segundo significado é o objetivo a ser conquistado com as sanções. Para Simons, as sanções nas relações internacionais são uma punição para um país aplicar ou impor mudanças em políticas de alguma outra forma, de acordo com o direito internacional.

Outros autores e teóricos neste campo entendem as sanções como parte, ou algo intrínseco ao conteúdo da diplomacia internacional. Como é o caso de Haufbauer, Schott e Elliot.

"a tool for coercing target governments into particular avenues of response. In most cases, the use of sanctions presupposes the sender country's willingness to interfere in the decision-making process of another sovereign government, but in a measured way that supplements diplomatic reproach without the immediate introduction of military force." (HAUFBAUER; SCHOTT; ELLIOT; OEGG, 2007, p.5)

Haufbauer e seus colegas (HSE) acreditam que, mesmo após a Primeira Guerra Mundial, a comunidade internacional e as Nações Unidas, quando o uso coletivo das sanções se tornou mais recorrente, as nações que buscam tais políticas como alternativa a resoluções de conflitos são as potências, que usam como ferramentas estas políticas externas ativas.

Robert Pape entende que as sanções são uma ferramenta usadas em estratégias e categorias, separadas ou combinadas, aplicadas pelo país coercitivo para atingir fins políticos contra um país-alvo.

"Sanctions can coerce either directly, by persuading the target government that the issues at stake are not worth the price, or indirectly, by inducing popular pressure to force the government to concede, or by inducing a popular revolt that overthrows the government, resulting in the establishment of a government that will make the concession." (PAPE, 1997, p.93-944)

Os autores da escola liberal das Relações Internacionais têm uma definição diferente de tudo que já foi apresentado neste trabalho para as sanções internacionais. Em geral, a literatura liberal, como Margaret Doxey, entende as sanções internacionais como sanções institucionalizadas.

"No doubt in the 1930s things seemed more straightforward. In line with the concept of enforcement of international law, international sanctions meant League of Nations sanctions; in other words, penalties to be collectively imposed by members of the body responsible for international peace and security on those who violated their obligations under the League Covenant." (DOXEY, 1987, p.4)

Nesta obra, Doxey percebeu que esse conceito tem outro significado. No entanto, insiste que as sanções internacionais são medidas punitivas pelo cumprimento dos padrões internacionais, estipulando regras, padrões e leis comportamentais existentes. De acordo com essa visão, as sanções são uma medida de resposta e punição, ao invés de propagadas posteriormente pelos neorrealistas. Tanto as definições quanto as premissas de autores liberais e neorrealistas têm seus inconvenientes na descrição das sanções, seja quando o conceito as descreve como forma de punição internacional por descumprimento de regras, seja ao torná-las sinônimos de imposições econômica. Estudiosos da teoria crítica, desconstruíram e apontaram os erros nesses entendimentos no campo da teoria e da prática. Os construtivistas acreditam que a definição liberal idealista e sua visão de sanções não refletem a política real das relações internacionais, porque, na realidade, esse mecanismo sempre foi uma ferramenta econômica nacional unilateral de imposição.

Os autores da teoria realista são criticados por acreditarem que as sanções são uma ferramenta de política externa disponível a todas as nações. Essa verdade é falha, pois na realidade pouquíssimos Estados podem utilizar essa ferramenta.

Uma visão geral sobre sanções econômicas internacionais

A concepção mais generalista sobre o termo sanção é escrita no *Oxford Dictionaries* como “sanção (contra alguém) é uma ordem oficial que limita o comércio, contato etc. com um determinado país, a fim de fazê-lo fazer algo, como obedecer ao direito internacional”⁴ (OXFORD, 2021). Com isso, e todas as definições dadas no subcapítulo acima, as sanções são uma forma de controle, podendo ser político, econômico, diplomático e militar, utilizadas como ferramenta em um determinado momento histórico. Um exemplo clássico de sanção internacional é o amplo bloqueio que os Estados Unidos mantêm à Cuba desde 1958.

⁴ Tradução livre do significado encontrado no dicionário Oxford.

De acordo com Jamer Henderson e Tatiana Mitova, as sanções causam prejuízos econômicos a todo o mercado internacional, afetando não só os países que têm o comércio bloqueado, mas também os países que estabeleceram tal mecanismo. Um exemplo recente são as atuais sanções da União Europeia contra a Rússia, mesmo o bloco econômico⁵ dependendo do gás fornecido pela Rússia.

As sanções internacionais e a OFAC

Como já mencionado anteriormente, o conceito das sanções se torna sinônimo de coerção econômica nas relações internacionais. A estrutura das Nações Unidas impede que as nações imponham sanções internacionais através da organização, mas há algumas exceções. Em um mundo bipolar, o uso de sanções unilaterais é relativamente irrelevante em comparação com os primeiros anos de consolidação do sistema unipolar.

O fim da Guerra Fria foi um marco no uso das sanções internacionais unilaterais por parte dos Estados Unidos. Megan O'Sullivan acredita que há duas razões principais para essa tendência, levando os Estados Unidos a usar mais sanções unilaterais. A primeira é a globalização, a autora define globalização como o rápido desenvolvimento de ideias, pessoas, recursos e mercadorias através das fronteiras e barreiras nacionais. O segundo fator será a superioridade dos Estados Unidos no cenário internacional após o colapso da União Soviética no final da Guerra Fria. Os autores, Haufbauer, Schott e Elliott, se referem a essa tendência como "Demonstração de Resolução".

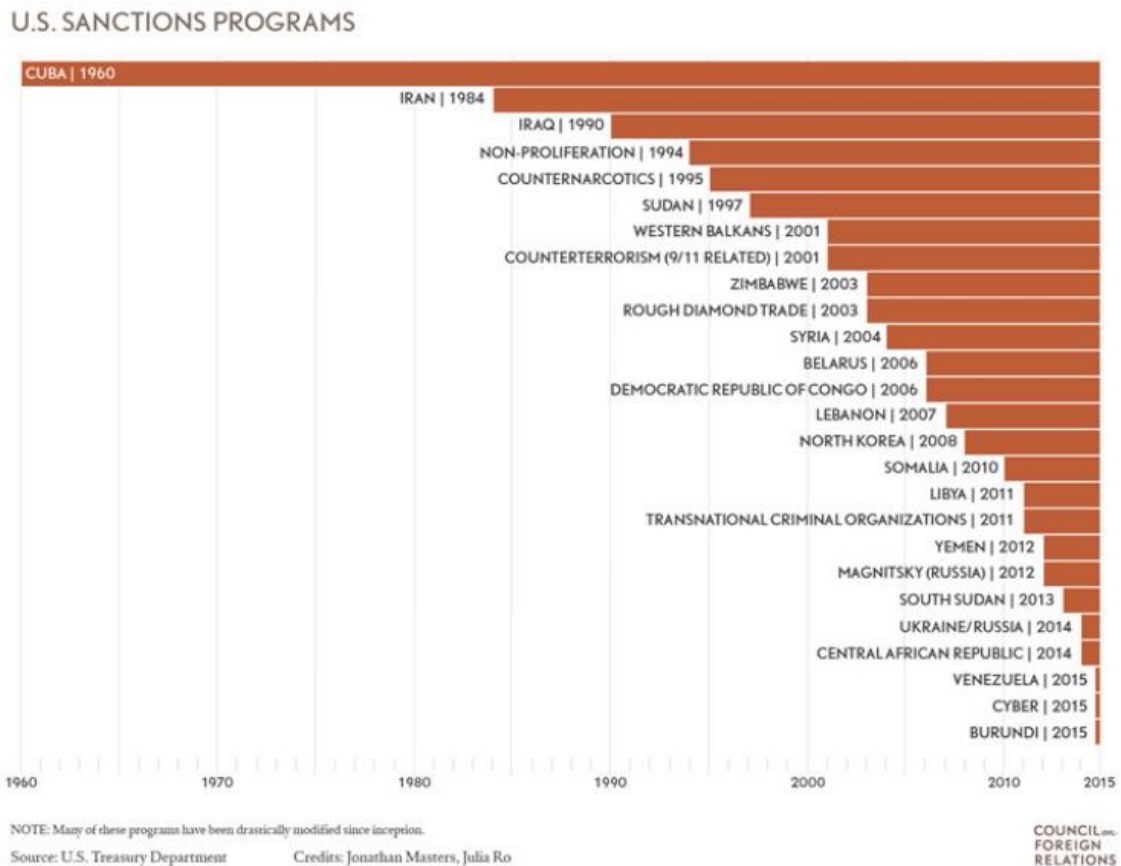
"Demonstration of resolve" has often been the driving force behind the imposition of sanctions. This is particularly true for the United States, which frequently has deployed sanctions to assert its leadership in world affairs. US presidents seemingly feel compelled to dramatize their opposition to foreign misdeeds, even when the likelihood of changing the target country's behavior is remote." ((HAUFBAUER; SCHOTT; ELLIOT; OEGG, 2007, p.5)

Os autores comentam que esse mecanismo é muitas vezes usado pelos presidentes dos EUA para reforçar e demonstrar a superioridade e a determinação ou vontade de resolver o "problema" geralmente se baseia no consumo político doméstico ou nas expectativas dos outros atores internacionais no papel hegemônico dos Estados Unidos (EUA).

⁵ De acordo com as etapas de integração regional, a União Europeia vive hoje a última etapa que é a União Econômica e Monetária. Este tipo de união é o nível mais avançado de integração, quando além de todas as características atribuídas a outros tipos (áreas de livre comércio, uniões aduaneiras e mercados comuns), os países através da integração de suas moedas também compartilham as mesmas políticas econômicas avançadas.

As condições trazidas pela globalização e a preeminência dos Estados Unidos têm promovido o uso de sanções unilaterais, aumentando seu potencial para mudar o cenário político e o ambiente econômico do mundo ou de um determinado país.

Gráfico 1 – Sanções Unilaterais dos EUA de 1960 – 2015



Fonte: *Council of Foreign Relations*, 2017.

Conforme mostrado no gráfico acima, de 1960 a 2015, os Estados Unidos implementaram 26 planos de sanções unilaterais, dos quais 24 foram implementados após a Guerra Fria, e todas as sanções apresentadas ainda se encontram em período vigente.

O mundo pós-Guerra Fria tem usado cada vez mais essa ferramenta de coerção econômica na política externa americana, o que levará a um aumento natural da pesquisa moderna sobre esse mecanismo por teóricos em vários campos das ciências sociais, especialmente dentro das relações internacionais.

As sanções dos EUA são inicialmente debatidas em ambas as casas do Congresso e, eventualmente, uma vez aprovadas, sancionadas pelo Presidente dos EUA, tornando-se uma Ordem Executiva, congelando automaticamente os ativos daqueles na lista que estão no país ou são, em qualquer circunstância, amparados pela lei dos EUA. Também há o bloqueio de

transações financeiras, exportações, importações, movimentação humana, tráfego de embarcações e/ou transferência de propriedade intelectual, conforme aplicável.

Os Estados Unidos precisam de uma agência autônoma em sua política econômica para investigar e gerenciar se a execução de tais ordens administrativas é totalmente eficaz. Portanto, foi criada a OFAC, *Foreign Assets Control Office*, responsável pela produção, condução, pesquisa e punição de atividades ilegais envolvendo o "cidadão americano" e entidades e/ou indivíduos listados nas listas de proibição.

A metodologia utilizada pelos Estados Unidos nos mostra que a legislação vai muito além do território estadunidense, chegando a ameaçar a soberania e a ordem jurídica de todos os países que possuem relações com ele. Abordaremos este ponto no decorrer deste trabalho.

A Organização das Nações Unidas e as sanções internacionais

Seguindo o fluxo implementado pelos Estados Unidos no que tange sanções internacionais, quase que imediatamente em sequencias as Nações Unidas, União Europeia e o Reino Unido também começaram a se fazer valer desse mecanismo e ratificaram seu próprio rol de sanções.

Uma das principais funções das Nações Unidas é tornar-se guardiã independente da ordem pública mundial e, por mais amplo que seja o conceito, deve garantir a participação dos países integrantes do organismo internacional nesse esforço. Regras impostas pela organização, são um dos meios pelos quais o Conselho de Segurança estabelece os mecanismos necessários para coagir a vontade da comunidade internacional, um dos meios utilizados é através da publicação diferentes sanções.

Quaisquer sanções devem ser revistas pelo Conselho de Segurança da ONU, que possui em sua composição cinco membros efetivos. Os membros do Conselho de Segurança da ONU têm o direito de vetar resoluções. Segundo essa premissa, devido aos incidentes ocorridos na Ucrânia e na Crimeia desde 2014, a organização se encontra em um impasse no que concerne as sanções contra a Síria e a Rússia. Se a própria Rússia não tivesse poder de veto dentro do Conselho, estes impasses gerariam imediatas sanções contra o próprio país.

Assim como os Estados Unidos usam seu plano de embargo para controlar o fluxo de capital e investimento global, as Nações Unidas também têm grandes vieses políticos e humanitários nas sanções. No entanto, se não houver consenso entre todas as partes, seus esforços serão neutralizados.

Atores internacionais

Nas últimas décadas, as pessoas ouviram muito sobre a globalização e como a globalização moldou a arena internacional, especialmente no campo econômico. Quando falamos do sistema econômico internacional, estamos falando que a conjuntura internacional sempre esteve intimamente integrada ao sistema econômico e, com a ajuda do capitalismo, essa conexão se tornou cada vez mais forte. Por consequência, os novos participantes do sistema econômico internacional passam a ter uma maior influência, conquistando assim lugar de destaque para decisões.

Entenderemos sob a ótica de Cristina Pecequilo (2014) o que e quem são os atores internacionais. Atores internacionais são entidades cujas ações e interações definirão o perfil e as transformações do sistema internacional, estes agentes são divididos em dois grupos: os atores estatais e os não estatais (PECEQUILO, 2014). É fato que durante o século XX o principal ator internacional eram os Estado, isso porque baseávamos num sistema Westfaliano onde a maior preocupação era com as questões de segurança internacional. Conforme a história se desenvolve e o emaranhado de relações mais complexas começa a emergir, o estado não é mais o único ator internacional e começa a compartilhar o palco das relações internacionais com outros atores.

Seguindo a mesma linha de raciocínio temos a seguinte afirmação: “a sociedade internacional moderna, com o reconhecimento dos novos atores internacionais e com o surgimento dos fenômenos da interdependência e da globalização do mundo, entrou em declínio, surgindo em seu lugar a sociedade internacional contemporânea” (GIACHIN; LAZARETTI; MAISONNETR, 2018, p.3 apud BEDIN, 2001, p.2). Esta nova comunidade internacional marca uma ruptura com o modelo westfaliano e, consequentemente, uma ruptura com o modelo tradicional de relações internacionais estadistas, pois os canais de comunicação e de interação foram multiplicados com o surgimento de novos agentes internacionais.

O século XX é a fase em que surgem novas entidades que podem fazer relações internacionais. Organizações internacionais, organizações não governamentais e corporações multinacionais são alguns dos exemplos de novos atores que surgiram no decorrer de todas essas mudanças complexas. Além destes, outros participantes também são considerados a base das novas complexas relações internacionais do século XXI, como organizações terroristas, indivíduos (pessoas físicas), sindicatos, partidos políticos e entidades subestatais, como cidades e estados.

Neste sentido, a classificação clássica dos atores internacionais no século XXI é de Marcel Merle (1981), segundo o qual são três os principais grupos de atores internacionais: o primeiro é o Estado; no segundo grupo estão as organizações internacionais; e, por fim, no terceiro grupo estão as forças transnacionais, no qual se inserem as organizações não-governamentais, empresas transnacionais, indivíduos e grupos de interesse.

Empresas transnacionais como atores das relações internacionais

Empresas transnacionais podem ser definidas da seguinte maneira:

"Uma companhia transnacional seria aquela em que a empresa tornasse completamente internacional e negociasse em todo o mundo sem qualquer preocupação com as fronteiras nacionais. Seria propriedade de acionistas de muitos países. A administração de uma companhia transnacional seria completamente internacional, com diretores e gerentes escolhido em qualquer país do mundo com base apenas na sua habilidade e experiência. Seriam treinados e habituados a olhar o mundo como uma unidade econômica e seriam transferíveis de qualquer unidade para da companhia para qualquer outra. A companhia transnacional seria diversificada em produtos e áreas de interesse. Poderia nascer da fusão de um número de companhias internacionais em uma só. Teria não somente propriedade internacional, mas também, controle internacional grandemente disperso pelos vários países. A companhia evoluiria de modo a que a distinção entre o país de origem e os países estrangeiros desaparecesse completamente. Teria uma diretoria internacional. Aquilo que manteria a companhia unida seria uma filosofia comum de negócio, dando ênfase a um negócio de tipo mundial e a objetivos, estratégias e políticas comuns." (SILVA, 2016, p.11. APUD DYMSZA, 1972, p.25)

Além de se tornarem poderosas influenciadoras no comércio internacional, essas empresas também passaram a ser vistas como participantes de toda a conjuntura internacionais.

Sob estas premissas, as empresas multinacionais tornaram-se participantes internacionais devido à sua influência e ao seu papel de contribuição nas relações econômicas internacionais.

As empresas multinacionais tornaram-se influenciadores importantes em todo o cenário internacional, um dos motivos é a relação de dependência criada entre os Estados para com elas. Nesse caso, ocorrerá uma troca, e enquanto a empresa fornecer capital e renda ao país, o mesmo cumpre alguns requisitos que beneficiarão a empresa, por isso ela se mantém naquela região. Hoje em dia, as empresas multinacionais em um determinado país, ou região, podem definir a relação econômica daquela entidade com a comunidade internacional (SILVA, 2016).

Mas nessa relação não se aplica apenas o conceito de dependência. O conceito de interdependência abrange as relações internacionais e todos seus integrantes. Portanto, esta teoria conta como esses agentes se relacionam entre si e como ocorre essa dependência entre eles.

"A interdependência aborda a cooperação recíproca, ou seja, dependência mútua e contempla a interferência de forças externas que influenciam atores em diversos países. A teoria não afirma que a arena internacional seja um ambiente de cooperação apenas, mas que no jogo para obter os resultados propostos é necessário manipular os fatores de interdependência. Tais assimetrias são consideradas fontes de poder entre os atores. Essas assimetrias na arena global aumenta a complexidade do sistema, e torna o cenário internacional um ambiente de coalizões mais complexas, de modo que diferentes formas de poder são utilizadas. Desse modo, os conflitos ocorrem entre os atores da arena internacional com interesses opostos." (SILVA, 2016, P.16 APUD DI SENA JUNIOR, 2003, p.188-189)

Esse conceito evidencia que a dependência é uma via de mão dupla, ou seja, ambos os agentes internacionais envolvidos neste relacionamento dependem um do outro simultaneamente. Isto se aplica às empresas multinacionais pelo seu papel de ator internacional. Essas empresas, independentemente de sua força nas relações internacionais, precisam de um país para criar suas subsidiárias, portanto, essas empresas atuam de acordo com o país em que estão localizadas e assim depende de leis ou facilidades locais para se manter em determinada região. Embora essas empresas sejam instáveis, eles ainda decidem e implementam suas regras e leis. Quando uma empresa decide entrar em um país ela se torna parte dele, sendo assim, ela deve seguir seu sistema jurídico de maneira a não cometer nenhuma violação as regras impostas e já existentes.

Somente em estudos mais recente sobre a temática dos atores internacionais que empresas transnacionais têm aparecido como sujeitos de Direito Internacional. Isso porque a categoria disciplinar do Direito Internacional é legal e técnica, criada pela doutrina jurídica internacional e pelas Nações Unidas. Também é uma doutrina onde encontramos uma resistência grande em querer considerar as corporações multinacionais/transnacionais como assunto, porque de fato as empresas têm forte desempenho econômico e poder político. Relações internacionais, mas vamos lidar mais adiante sobre este fato.

Um sujeito de Direito Internacional pode ser definido, segundo Jan Klabbers, como “*an entity capable of possessing international rights and duties and having the capacity to maintain its rights by bringing international claims; it is capable of independently bearing rights and obligations under international law.*” (FARIA JUNIOR; ROLAND, 2014, P.6 apud PENTIKAINEN, 2012, p.145)

Sendo assim, a academia pode reconhecer uma entidade internacional como um sujeito de direito internacional nas seguintes três situações: demonstrando a capacidade de apresentar queixas contra violações do direito internacional; demonstrando a capacidade de concluir acordos e tratados internacionais eficazes; e usando jurisdição nacional, direitos de interesses e privilégios internacionais.

Com o enquadramento como atores das relações internacionais, as corporações transnacionais desconhecem limites geográficos, podendo causar perturbações no mercado de trabalho, na qualidade de vida das pessoas, no fluxo de capitais globais e no câmbio das moedas, e em muitos aspectos. Neste sentido, estariam as sanções internacionais tentando reduzir o poder exercido e estabelecido pelas empresas transnacionais?

Marcel Merle narra que as corporações transnacionais caracterizam o estágio supremo do capitalismo (MERLE, 1981, p. 293), se analisarmos os dados de demonstrativos financeiros das maiores empresas transnacionais do mundo, veremos que os volumes de operações comerciais dessas corporações têm deixado algumas nações em uma situação bem complicada.

O mercado segurador dentro desse rol de atores

Como já abordado anteriormente, o fenômeno da globalização impulsionou a integração de todo o globo e auxiliou especialmente na liberalização do comércio. Esta liberalização vem acontecendo de forma gradual e lenta desde o fim das duas grandes guerras mundiais e passou a se intensificar primeiramente com a iniciativa dos Estados Unidos de criar três instituições responsáveis por gerir o sistema econômico Internacional. Durante a Conferência de Bretton Woods foram criadas o Fundo monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). No entanto a terceira instituição, Organização do Comércio Internacional (ITO), proposta pelos Estados Unidos nunca chegou a ser criada.

Com a não criação do ITO, em 1947 foi criado o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), importante ressaltar que esse evento não foi a criação de uma organização internacional, mas sim de acordos que beneficiariam e ajudariam na elaboração, condução e cumprimento de acordos multilaterais. O principal objetivo do GATT era eliminar os obstáculos tarifários e assim ocorrer a liberalização da economia. O Acordo Geral de Tarifas e Comércio desempenha um papel por meio de rodadas de negociações, reuniões nas quais representantes de vários países signatários do acordo chegavam a um consenso sobre a proposta da agenda. Entre eles, as mais famosas rodadas são a "Rodada Tóquio" (1973-1979) e a "Rodada Uruguai" (1986-1993). A partir desta última, surgiu a OMC, que funciona da mesma maneira quando se trata de discussões sobre acordos comerciais em disputa.

A Organização Mundial do Comércio (OMC) tem como seu principal objetivo garantir que o comércio mundial flua de forma livre e justa. Para tanto, a OMC tem uma série de responsabilidades, incluindo gestão de acordos comerciais, hospedagem de negociações comerciais, sistemas de resolução de conflitos, análise das políticas comerciais dos países

membros, assistência aos países em desenvolvimento por meio de assistência técnica e programas de treinamento e cooperação com outras organizações internacionais.

Desde a Rodada de Doha, a maior preocupação da organização é que a liberalização comercial seja feita de maneira justa e equivalente para todas as nações envolvidas. Um dos setores mais discutidos durante essa rodada é o de serviços.

“O sector dos serviços inclui um amplo leque de actividades, que abrangem alguns aspectos das tecnologias de informação, publicidade, consultadoria, audiovisual, correios, construção, entre outros, mas também e principalmente, no que em particular aqui nos traz, a actividade seguradora e algumas outras actividades eventualmente conexas, tais como a prestação de serviços de saúde.”(GOMES, 2005, p. 4)

A importância do mercado segurador para estes órgãos internacionais está intimamente ligada à sua natureza de negócio. O ato de subscrever um risco e o segurar está dentro do rol de atividades financeiras, e segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) “*The insurance industry is a major component of the economy by virtue of the amount of premiums it collects, the scale of its investment and, more fundamentally, the essential social and economic role it plays by covering personal and business risks.*” (OECD, 2021).

Os serviços financeiros se mostram essenciais para o bom funcionamento da economia. As seguradoras são um dos meios pelos quais o capital pode circular e assim estimular o sistema econômico nacional e internacional, com isso o mercado segurador entra como um dos principais *players* no âmbito econômico do sistema internacional.

Qual o impacto de sanções internacionais em empresas multinacionais?

Esse debate é cada vez mais frequente dentro das empresas transnacionais, porque uma série de medidas e controles precisam ser criados para evitar que tais violações ocorram. Assim, práticas de governança corporativa apresentam-se cada vez mais no cenário político nacional e internacional, uma vez que os próprios Estados sancionadores não conseguem apresentar uma fiscalização eficaz. Mas apenas as nações conseguiriam monitorar tais violações? E a resposta pra isso foi dada pela equipe jurídica e de *compliance* da empresa *Swiss Re Corporate Solutions* responsáveis pelos controles do risco de *International Trade Controls and Economic Sanctions*⁶

⁶ Em tradução livre: “Controle de comercio internacional e sanções econômicas”.

(ITC), tanto o Estado como os atores privados apresentam possíveis soluções quanto ao monitoramento dessas violações.

Para que as políticas de sanções econômicas sejam eficazes, essas políticas devem ser implementadas e implementadas. Embora a aplicação de sanções tenha se tornado um conceito central para a compreensão da eficácia dos esforços de sanções, esse tópico raramente se tornou objeto de investigações diretas, muito menos de análises empíricas diretas. Intuitivamente, as políticas de sanções econômicas que são facilmente violadas pelas partes têm menos probabilidade de ter um impacto significativo sobre os interesses econômicos alvo do que as políticas que alcançam alta conformidade. No entanto, há poucas pesquisas sobre a estratégia do governo para obter a conformidade dos envolvidos uma vez que as sanções sejam aplicadas. Outro problema é que as políticas de sanções cada vez mais incluem regulamentos extraterritoriais que se aplicam a empresas estrangeiras, bem como a cidadãos e empresas dentro do governo.

Atualmente, vários organismos internacionais, além das jurisdições domésticas, buscam disciplinar temas diretamente ligados ao regime de sanções econômicas internacionais, tanto no âmbito doméstico quanto no internacional, de acordo com o conceito contemporâneo de governança corporativa aplicado à empresa transnacional. Tal esforço visa remediar à lacuna de governança deixada pela globalização econômica, que apresenta desafios ao poder regulatório do Estado, proporcionando a atuação de novos mecanismos governativos que envolvem atores estatais, privados e a sociedade civil, com a consequente produção de normas de efeito persuasivo, ou seja, voluntárias e sem força de aplicação coercitiva (*soft law*). (TRIPOLDI, 2014)

Ao mesmo tempo que surgem sanções internacionais, podemos identificar conflitos entre estas normas interestatais e de natureza privada, essas últimas decorrentes da expansão da regulamentação com base no fenômeno da globalização. A cooperação passou a fazer parte essencial nos atores internacionais. Sob essa premissa, a expansão das normas jurídicas internacionais aumentou a possibilidade de conflitos normativos e aprofundou a tendência de dividir o direito internacional em múltiplos subsistemas com lógica própria e finalidades específicas. Portanto, há uma demanda crescente por uma produção padronizada para regular as mais diversas áreas com interesses internacionais comuns.

Além disso, também é possível identificar leis locais que fazem alusão ao dever de cumprimento e de auxílio nacional as sanções aplicadas por determinados órgãos. No Brasil temos a Lei nº 13.810 de 8 de março de 2019 que dispõe sobre:

“(...) o cumprimento de sanções impostas por resoluções do Conselho de Segurança das Nações Unidas, incluída a indisponibilidade de ativos de pessoas naturais e jurídicas e de entidades, e a designação nacional de pessoas investigadas ou acusadas de terrorismo, de seu financiamento ou de atos a ele correlacionados; e revoga a Lei nº 13.170, de 16 de outubro de 2015.” (BRASIL, 2019)

O fato de possuir uma lei local que regulamenta apenas punições para um único sancionador pode colocar as empresas transnacionais em uma posição ruim. Por possuir matriz em outros países estas empresas estão condicionadas a cumprir com diversas sanções emitidas pelos mais diversos sancionadores, pois muitas vezes estas regras são internas da companhia e valem para todas as jurisdições onde há uma sede da empresa. O que quero dizer com tudo isso, quando há uma lei local regulamentando que apenas as sanções expedidas por um único sancionador podem ser punidas e as regras internas da empresa determinam que sejam punidas todas as sanções emitidas por uma gama maior de organismos internacionais podem fazer que a empresa passe a ter falhas em seus controles de prevenção para o risco.

Alguns setores do mercado, como o setor segurador e ressegurador tentam se resguardar desse risco através de cláusulas em seus contratos. Para fazer frente a esse risco, cláusulas de embargo e sanção foram promulgadas no mercado de Londres, que rapidamente se tornaram um padrão mundial. Esta cláusula foi publicada pela primeira vez como a cláusula LMA (*Lloyd's Market Association*) 3100 em 15 de setembro de 2010 e várias variantes surgiram dela. De fato, as cláusulas de embargo e sanções são a versão das antigas cláusulas OFAC do século 21. Desde que o país impôs sanções a Cuba, tornou-se onipresente nos contratos americanos de seguro e resseguro.

Ainda focando no mercado de seguros e resseguros, com a lei nº 13.810/2019 expedida a Superintendência de Seguros privados (SUSEP) tentou de maneira mais efetiva e explicativa condicionar o uso de uma cláusula de embargo e sanções padrão onde o único ator sancionador é a ONU com o Conselho de Segurança. As Nações Unidas impõem sanções (o Brasil implementou a Lei nº 13.810/2019, através do Decreto nº 9.875/2019), os Estados Unidos (representado pelo *Office of Foreign Assets Control* - OFAC), a União Europeia e outros países, ou regiões, como o Reino Unido. As empresas transnacionais geralmente cumprem as sanções e embargos aplicáveis à sua sede e as sanções das Nações Unidas. Deve-se notar que as sanções são constantemente atualizadas - as medidas de controle eficazes devem verificar as sanções impostas pelas Nações Unidas, União Europeia e Estados Unidos pelo menos uma vez por mês. *A priori*, o próprio Brasil pode impor seu próprio embargo ou sanções a terceiros, embora o país não tenha feito uso de tais instrumentos até agora. Levando em consideração de que as sedes de empresas multinacionais devem prevenir as sanções das quais sua matriz está sujeita,

mostra que ainda é necessária alguma adaptação, ou alguma saída criativa, para as empresas multinacionais consigam se resguardar em sua totalidade.

As próprias sanções da ONU, as quais o mercado segurador deve cumprir, seguindo o exemplo dado acima, são expressas de maneiras diferentes. Segundo informações extraídas do próprio site do Conselho de Segurança da ONU: "...[a]s sanções do Conselho de Segurança assumem uma série de formas diferentes (...). As medidas vão desde sanções econômicas e comerciais gerais até medidas mais específicas, como embargos de armas, proibições de viajar e restrições financeiras e de commodities"⁷ (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS, 2020). Portanto, o congelamento de ativos apenas em conformidade com as disposições da circular (Anexo I) não é suficiente para cumprir sanções mais gerais. Vale repetir: a Lei nº 13.810/2019 estipula que todo cidadão, empresa e entidade pública no Brasil deve cumprir as sanções das Nações Unidas.

Agora abordaremos como o risco de sanções está materializado no mercado de seguros e resseguros, impactando também a economia global, de certa forma. As seguradoras podem ter clientes em um país sancionado, pode segurar um produto sancionado, podem também segurar pessoas, ou produtos que passem por países sancionados e/ou que o país sancionado seja o seu destino. O fornecimento de seguro é visto como um auxílio ao comércio com um território sancionado e, portanto, infringe o regime de sanções. As seguradoras que fornecem cobertura para proteção de um território, produto ou indivíduo sancionado estão, portanto, se abrindo para serem detidas em violação da legislação de sanções.

Vale ressaltar que existem dois tipos básicos de sanções: sanções que afetam pessoas físicas, jurídicas ou empresas listadas, e sanções que afetam o comércio (embargo geral) em determinados setores econômicos de um país. Exemplos de embargos gerais incluem a proibição da cooperação científica, congelamento de bens, proibição do fornecimento de combustível, armas ou outros bens a um determinado país e até mesmo proibição expressa de fornecimento de seguro ou resseguro a navios ou cidadãos.

Com isso, as empresas do mercado de seguros não têm margem para erros quando se trata de revisar sua carteira de clientes em busca de risco potencial de sanções ou exposição mais ampla a crimes financeiros. Mas para as seguradoras, o risco é potencialmente mais difícil de identificar e mitigar. As recentes penalidades e o regime de sanções em evolução destacam os perigos potenciais para as seguradoras e o que pode acontecer se os controles forem fracos ou inexistentes.

⁷ Tradução livre.

Dependendo da finalidade, as sanções podem ter consequências múltiplas. Elas variam desde o fechamento completo das relações comerciais até as restrições a certos ramos da indústria (como a exploração *offshore* e a extração de petróleo em áreas ao norte do Círculo Polar Ártico).

Geralmente, o objetivo das multas, ou outras penalidades, é evitar que dinheiro e outros recursos econômicos sejam diretos ou indiretamente fornecidos a indivíduos ou organizações encontrados em listas de sanções.

Imagem 1 – Pontos de atenção para o mercado segurador em relação as sanções.



Fonte: *Munich Re*.

Na imagem acima conseguimos identificar os principais pontos de atenção para o mercado segurador em relação as sanções. Quando digo pontos de atenção quero dizer que estes são os envolvidos que podem agravar o risco de não cumprimento de sanções internacionais se não forem averiguados de maneira correta. A verificação de todas as entidades pode ser bastante complexa devido ao grande número de partes envolvidas.

Nos últimos anos ficou cada vez mais notável a culpabilização de empresas desse setor por violações a sanções impostas. De acordo com *S&P Global Market Intelligence*, em outubro de 2016, uma empresa de cosméticos sediada nos Estados Unidos designou a subsidiária *Atradius NV* para cobrar uma dívida de US\$ 5,7 milhões do Grupo Wisa SA, que estava na lista de sanções do *Office of Foreign Assets Control*, ou OFAC, no início daquele ano. A *Atradius Trade Credit Insurance* então entrou com uma ação no Panamá como credor na liquidação do Grupo Wisa, recebendo como resultado um pagamento de cerca de US\$ 4,0 milhões. Ao aceitar

a cessão e receber o pagamento identificaram que possivelmente a *Atradius* poderia ter negociado com bens ou interesses em bens de um traficante de narcóticos que também está listado em uma das listas de sanções da OFAC, tudo isso de acordo com uma agência governamental norte-americana. A companhia violadora não divulgou voluntariamente as violações, que resultou em um caso não registrado.

A *Atradius Trade Credit Insurance* realizou por livre e espontânea vontade uma revisão do problema e medidas corretivas voluntárias para tratar a causa das violações. A empresa também concordou em garantir que seu programa de conformidade com as sanções do OFAC permaneça forte nos próximos anos. Além disso, a empresa concordou em pagar US\$ 345.315 ao governo estadunidense para resolver as alegações de violação das sanções dos EUA.

Além dessa infração, muitas outras já foram noticiadas. Segundo a *Compliance Week* o *American International Group* (AIG), uma empresa global de seguros e serviços financeiros, concordou em junho de 2017 pagar ao *Office of Foreign Assets Control* - OFAC US\$ 148.698 mil para liquidar a responsabilidade civil potencial por 555 violações aparentes do programa de sanções da OFAC por segurar remessas ao Irã, Sudão e Cuba. Em 2020 a *Reuters* publicou uma matéria onde um funcionário de confiança do departamento de Estado norte-americano dizia que o governo Trump passaria a emitir avisos alertando alguns transportadores, funcionários portuários e seguradoras contra a prática de armazenar petróleo iraniano para evitar possíveis sanções dos EUA para com essas entidades visto as sanções impostas ao Irã. Um fato curioso sobre este caso é que o subsecretário de Estado dos EUA encorajou os capitães de navios a tirar fotos e enviá-las ao governo dos EUA de qualquer pessoa que faça transferências de navio para navio, caso essas transferências envolvam petróleo sancionado. Além disso, ele disse que os avisos alertarão os navios de navegação contra o desligamento dos dispositivos de rastreamento em um esforço para evitar sanções dos EUA ao Irã.

A OFAC é a entidade com maior número de sanções entre todos os atores internacionais. As principais entidades sujeitas a impostos cobrados pelo OFAC são as instituições financeiras. Um fato interessante sobre as sanções provenientes da OFAC é que *Wall Street*, o centro de investimento mundial, foi severamente punido por autorizar e executar transações financeiras com uma ou mais partes sancionadas. Somente em meados de 2017, as multas aplicadas e recolhidas totalizaram cerca de US\$ 102 milhões. Dadas as transações diárias realizadas em *Wall Street*, isso pode parecer banal à primeira vista, no entanto quando lembram que esses valores correspondem apenas à listagem do OFAC devido a práticas ilegais, o valor passa a ter uma relevância maior.

De acordo com os regulamentos de sanções administrados pelo OFAC, os americanos estão amplamente proibidos de fornecer quase todos os serviços a uma pessoa que está nas listas de sanções emitidas pela entidade. O seguro de uma pessoa que está nestas listas é uma violação direta aos regulamentos do OFAC e, portanto, punível com penalidades civis e criminais. Antes de emitir uma apólice, as seguradoras devem ter certeza de que o potencial segurado não é uma violação as regras estabelecidas e que a propriedade segurada não é propriedade na qual um sancionado tenha vínculo ou interesse. Como a lista de sancionados é atualizada com frequência, é importante que as seguradoras limpem seus bancos de dados com frequência para bloquear ativos e apólices de seguro antes que eles possam ser removidos da jurisdição dos Estados Unidos.

Um exemplo prático sobre as sanções da OFAC: se uma empresa brasileira realiza transações por meio de um banco norte-americano para comprar ou vender produtos para países sancionados, pode ter os seus negócios frustrados se realizar transações através de bancos norte-americanos, mesmo se a sede da referida empresa não estiver situada dentro do estadunidense e nem sequer contar com entidades americanas entre seus acionistas ou intermediários de negócios. No entanto, se a companhia evitar o uso dos chamados *US touch points*⁸ e se não violar as normas do seu país, conseguirá realizar o negócio sem demais problemas. Esse é um dos pontos observados pela maioria das empresas transnacionais ao realizar negócios que possam ser alvo de punições por se relacionar com sancionados.

Diferente das sanções impostas pela OFAC, O regime de sanções da União Europeia não impõe claramente uma proibição sobre a prestação de serviços de seguro ou resseguro para países ou pessoas. Por exemplo, as sanções do bloco aplicadas ao Irã apenas restringiram ou exigiram uma licença para extensão da cobertura do crédito à exportação para a venda de certas mercadorias e tecnologia que poderia contribuir para a proliferação nuclear. O que fica claro é que as regras a serem seguidas pelas empresas, dos mais diversos setores, no sistema internacional não seguem um mesmo padrão e exigem que os setores que estão a mercê de punições por descumprimento dessas proibições criem controles diversos para tentar se resguardar de qualquer falha.

Outra dificuldade encontrada pelas empresas é o acesso a tais listas, pois existem diversas maneiras e entradas de se conseguir uma lista consolidada das entidades com todos os

⁸ Os *US touch Points*, ou Pontos de contato norte-americanos em tradução livre, são pontos ou segmentos a serem evitados ao realizar negócio com sancionados. Por exemplo, evitar o uso de pessoa estadunidense na transação, bancos norte-americanos, evitar que qualquer sócio ou acionista seja dos Estados Unidos, dentre outros.

nomes sancionados. Além disso, não existe uma homogeneidade entre as listas de sanções das entidades sancionadoras, isso porque as sanções podem fazer parte de questões estratégicas domésticas e não globais. Além do mais, as listas não especificam diretamente se se referem a ativos individuais ou ramos da indústria; isso é algo que deve ser estabelecido a partir das respectivas diretivas. Tudo isso reforça o final do parágrafo acima, as empresas passam a ter cada vez mais saídas criativas para tentar controlar todas estas divergências.

Vale reforçar algo que já foi dito algumas vezes no decorrer deste trabalho, as sanções são aplicáveis não apenas onde a empresa possui a sua matriz, mas também em todas as empresas que ficam debaixo dela como sucursais e subsidiárias, uma vez que fazem parte da entidade jurídica ao abrigo do direito das sociedades e, portanto, estão sujeitas às sanções impostas.

Para evitar possíveis transtornos ou penalidades, são necessários mais processos de devida diligência e, acima de tudo, verificações mais aprofundadas para não descumprir com nenhuma sanção imposta pelos principais órgãos mundiais. Devem ser acordadas cláusulas de exclusão de sanções apropriadas em caso de dúvidas quanto ao cumprimento das sanções impostas. O negócio não deve ser firmado se pelo menos esses controles não forem possíveis ou implementados.

Ferramentas de triagem especiais são muito úteis ao analisar estruturas de acionárias complexas ou uma carteira de clientes extensa. Usando essas ferramentas, é possível verificar se as transações de pagamento programadas e os dados dos clientes violam os regulamentos de embargo e sanções financeiras. Inúmeros softwares estão disponíveis no mercado para comparar os dados da própria empresa com a lista de sanções. Se a ferramenta de triagem mostrar que o indivíduo ou organização sancionada pode se beneficiar do pagamento, a ordem de pagamento deve ser interrompida.

Também há um grande movimento do mercado para não termos apenas soluções tecnológicas, é importante mostrar que são necessários especialistas para estabelecer aspectos como a estrutura acionária precisa ou a exposição de coberturas, e para analisar cuidadosamente as cláusulas de sanções.

Ainda neste sentido, é cada vez mais comuns encontrarmos diretrizes, conhecidos no mundo corporativo como *guidelines*, estabelecendo recomendações sobre boas práticas a serem tomadas para evitar tais violações.

“Respeitamos as leis e regras pertinentes ao comércio e à outras atividades econômicas.

Como bons cidadãos corporativos, aderimos a todas as sanções econômicas e de comércio internacional aplicáveis para nos proteger e proteger a Swiss Re de restrições de mercado, multas e danos à reputação.

Tais sanções podem proibir ou restringir a realização de negócios com determinadas pessoas, entidades, grupos e países. Também podem restringir o nosso investimento em um país-alvo, bem como as negociações de determinados produtos, tecnologia e serviços, incluindo serviços financeiros.

As sanções são complexas e estão em constante mudança. Prestamos atenção às sanções e buscamos aconselhamento antes e durante as nossas relações comerciais e reagimos rapidamente quando detectamos situações que possam impactar nossos negócios.” (SWISS RE, 2018, p. 27)

Essas normas têm sido usadas como base para comprometimento dos Estados signatários em auxiliar suas empresas transnacionais acerca de suas práticas. Nesta forma de regulação percebemos que existem um grande gama de ferramentas gerenciais com o objetivo principal de estruturar a gestão corporativa. Destacam-se as especializações em determinados riscos, que aumentam o nível de expertise dos funcionários das companhias transnacionais e por consequência aprimoram os seus controles.

A luz dos controles apresentados nos últimos parágrafos, ainda temos algumas entidades federativas que dão algum suporte quanto ao controle de sanções internacionais, o Conselho de Seguros da Austrália possui uma página dedicada a auxiliar as supervisionadas a como evitar e como agir quando identificar uma possível relação com sancionados.

“Australian businesses, including insurers, brokers and agents, are subject to sanctions legislation and are responsible for ensuring that they do not provide services to sanctioned individuals or entities.

To comply with sanctions and avoid penalties, The Department of Foreign Affairs and Trade (DAFT) requires Australian businesses to:

- *Regularly screen customers against the Consolidated Sanctions Lists published and maintained by DFAT. This contains the names of individuals, companies and countries against whom Australia has imposed financial sanctions. A list of currently sanctioned individuals can be found on the DFAT website.*
- *Freeze assets belonging to any customer(s) whose name appears on the lists published by DFAT.*
- *Notify the Australian Federal Police and seek their assistance to determine whether the customer whose name matches the name of a sanctioned individual in the DFAT lists is in fact the same individual.” (INSURANCE COUNCIL OF AUSTRALIA, 2021)*

No entanto, a ausência de um poder político central e responsável por fiscalizações tornam práticas para contornar alguns tipos de embargos econômicos cada vez mais comuns. Os conflitos gerados pelas diversas normas existentes motivam a construção dos relacionamentos dos players privados, favorecendo a criação “pontes” ideológicas para favorecer a regulação que melhor os beneficiem.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O que mais chama atenção acerca desse tema é que não há materiais consolidados que dissertem sobre o tema. O que causa certa estranheza visto que é um risco que não apenas empresas do mercado segurador correm, mas sim todas as empresas transnacionais. Toda a pesquisa desse trabalho foi realizada em blocos, para assim então ser possível analisar e chegar em possíveis impactos e soluções encontradas sobre o problema apresentado.

Sanções internacionais são ações tomadas para expressar desaprovação e punir governos ou organizações estrangeiras para fins políticos ou comerciais. Portanto, impor sanções é uma forma de exercer pressão para encorajar um país a mudar sua posição sobre certas ações que outros países consideram problemáticas, ou a concordar com as demandas do sancionador. Utilizar de sanções é uma maneira mais branda de impor as suas credences e não recorrer ao uso de poderio militar, dessa forma mais suave é possível enfraquecer o país sancionador até que os requisitos sejam atendidos.

Conforme apresentado no decorrer do trabalho, as empresas transnacionais possuem direitos e deveres provenientes do Direito Internacional agora que ganharam notoriedade global. Temas que anteriormente eram apenas de preocupação de atores internacionais clássicos passam a ser de preocupação desses novos atores emergindo no cenário internacional, mesmo com a impossibilidade desses agentes em celebrar tratados.

Um ponto a ser levantado é que as empresas multinacionais não estão mais em uma posição de companhias "estrangeiras" como no primeiro estágio da internacionalização. A conexão entre eles e entidades locais é muito mais complexa agora.

É mais do que um fato, a falta de mecanismos internacionais e o mau funcionamento dos existentes em âmbito nacional que procuram responsabilizar empresas internacionais por violações, seguem a lógica do capitalismo financeiro atual.

Um meio encontrado entre as empresas transnacionais para o controle, e talvez até uma fiscalização, efetiva foi a criação de códigos de conduta onde se encontram as responsabilidades da empresa para com os seus parceiros de negócio e com a sociedade. Outro ponto a se considerar é se de fato sanções internacionais são efetivas. Segundo Marcos Tourinho, professor de relações internacionais da Faculdade Getúlio Vargas, seria ingênuo dizer que uma sanção econômica isolada resolveria todas as mazelas necessárias. As sanções são uma maneira eficaz e de baixo custo de transmitir uma mensagem ao mundo, de funcionar como um mecanismo punitivo e não coercitivo de boas práticas.

A resolução pacífica de disputas internacionais volta e meia requer abordagens inovadoras. Atualmente, sanções econômicas direcionadas são usadas como o principal método para aumentar a pressão política sem o uso de intervenção militar convencional, fazendo assim o uso do seu poder mais brando e não menos intimidador. Os formuladores de políticas internacionais devem examinar as nuances da economia global e selecionar pontos de pressão precisos para desenvolver técnicas de sanções que transmitam efetivamente a força coercitiva pretendida. Nos últimos anos, as proibições sancionadoras passaram a ser mais evidentes dentro do mercado de seguro, fazendo com que a finalidade de coerção atingisse um certo nível de sucesso. Quando surgem novos desafios de segurança, tais táticas podem servir como um modelo para futuras respostas políticas, ao considerar essas medidas, os *policymakers* devem permanecer cientes de seu impacto substancial no mercado seguradoras e possíveis impactos em todo seu sistema financeiro. Mesmo assim, os participantes da indústria mais diretamente afetados pelas proibições provavelmente concordarão que, embora essas medidas possam reduzir os lucros, criar desafios de conformidade e colocar terceiros em risco, são ainda menos prejudiciais do ponto de vista comercial - e certamente menos eticamente angustiantes - do que o início da guerra.

Seguradoras e corretores envolvidos na cobertura internacional os riscos devem examinar as sanções impostas pelos Estados Unidos e União Europeia e seus regulamentos de maneira contínua e sem descanso. Uma saída para este monitoramento é a contratação de especialistas que darão uma orientação mais assertiva acerca do tema. Além disso, a inclusão de cláusulas de exclusão de sanções, triagens e controles reforçados também auxiliam nesta tentativa de evitar punições por descumprimentos dos embargos.

Os riscos para a indústria de seguro são significativos, mas estratégias eficazes de conformidade estão disponíveis e, com a devida diligência e salvaguardas, esses riscos podem ser gerenciados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BEDIN, Gilmar Antônio. A sociedade internacional e o século XXI: em busca da construção de uma ordem mundial justa e solidária. Ijuí: Unijuí, 2001.

BIERSTEKER, Thomas J.; ECKERT, Sue E.; TOURINHO, Marcos (org.). Targeted Sanctions: the impacts and effectiveness of united nations action. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 422 p.

BRASIL. Lei nº 13.810 de 8 de março de 2019. Brasília, DF, 2019. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13810.htm>. Acesso em: 01/02/2021

CARUSO, Raul. “The Impact of International Economic Sanctions on Trade An empirical Analysis”. Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. European Peace Science Conference. 2003.

CLAUSEWITZ, Carl Von. Da Guerra – A arte da estratégia. Brasil: Editora Tahyu, 2005.

COLARES, Juscelino F. O Acordo Geral das Tarifas e Comércio (GATT) e a Organização Mundial do Comércio (OMC). 2000. 29 f. Dissertação (Centro de Estudos de Economia Regional) - CAEN - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2000.

DI SENA JÚNIOR, Roberto. Comércio internacional e padrões trabalhistas: a falácia do discurso humanitário. Sequência: Estudos Jurídicos e Políticos, Florianópolis. jan. 2003. ISSN 2177-7055. Disponível em:

<<https://periodicos.ufsc.br/index.php/sequencia/article/view/15294/13897>>. Acesso em: 15/01/2021

DOXEY, Margaret, International Sanctions in Contemporary Perspective. New York: Palgrave Macmillan, 1987.

DYMSZA, William A. Multinational Business Strategy. EUA: McGraw-Hill Inc., 1972.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. “OFAC General Questions: ‘Who Must Comply with OFAC regulations?’”, U.S. Department of the Treasury, Office of Foreign Assets Control.

Disponível em: <<https://www.irs.gov/government-entities/indian-tribal-governments/itg-faq-4-answer-who-must-comply-with-ofac-regulations>>. Acesso em: 21/01/2021

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA, “OFAC Sanction List Search”, U.S. Department of the Treasury, Office of Foreign Assets Control. Disponível em: <

<https://sanctionssearch.ofac.treas.gov/>>. Acesso em> 21/01/2021

FARIA JUNIOR, Luiz Carlos Silva; ROLAND, Manoela Carneiro. Empresas Transnacionais/Multinacionais como Sujeitos de Direito Internacional: Uma Necessidade da Agenda Internacional em Direitos Humanos e Empresas. Juiz de Fora: a Universidade Federal de Juiz de Fora, 2014. Disponível em:

<[https://www.academia.edu/38011970/Empresas Transnacionais Multinacionais como Sujeitos de Direito Internacional Uma Necessidade da Agenda Internacional em Direitos Humanos e Empresas](https://www.academia.edu/38011970/Empresas_Transnacionais_Multinacionais_como_Sujeitos_de_Direito_Internacional_Uma_Necessidade_da_Agenda_Internacional_em_Direitos_Humanos_e_Empresas)>. Acesso em: 23/09/2020

FASSBENDER, Bardo - Targeted Sanctions and Due Process. Humboldt University Berlin, 2006.

FERNANDES, Antônio José. Relações internacionais contemporâneas do mundo da Europa à Europa do mundo. Itajaí: UNIVALI, 1998.

FUKUYAMA, Francis. O fim da história e o último homem. Rocco, 1ª Edição, 2015.

GALTUNG, Johan. On the Effects of International Economic Sanctions: with the Examples from the Case of Rhodesia. World Politics, Vol. 19, 1967, pp. 378- 416.

GIANCHIN, Isadora e Sá; LAZARETTI, Isadora Kauana; MAISONNETT, Luiz Henrique. A Influência da Atuação das Corporações Transnacionais sobre o Direito Humano à Alimentação. Chapecó: Universidade Comunitária da Região de Chapecó, 2017. Disponível

em: < <https://soac.imed.edu.br/index.php/siet/isiet/paper/download/845/243>>. Acesso em: 22/09/2020

GOMES, José Caramelo. Globalização do Mercado Segurador. In Memórias do IV Congresso Nacional de Direito dos Seguros. Lisboa: Universidade Portucalense, 2005. Disponível em: < <http://hdl.handle.net/11328/1501>>. Acesso em> 09/02/2021

HAUFBAUER, Gary Clyde; et al. Economic Sanctions Reconsidered. 3. ed. Washington: Pearson, 2007.

HUFBAUER, G. & Oegg, B. “The impact of economic sanctions on US trade: Andrew Rose’s gravity model”. International Economics Policy Briefs, PB03–4, Institute for International Economics, 2003. Disponível em: <<http://www.iie.com/publications/pb/pb03-4.pdf>>. Acesso em: 15/01/2021

HENDERSON, James; MITROVA, Tatiana, “The Political and Commercial Dynamics of Russia’s Gas Export Strategy”, in The Oxford Institute for Energy Studies, Oxford, Reino Unido, 2015, pp. 76-77.

INSURANCE COUNCIL OF AUSTRALIA. General Insurance And Financial Sanctions. Australia, 2021. Disponível em: < <https://www.insurancecouncil.com.au/issues-submissions/issues/general-insurance-and-financial-sanctions>>. Acesso em: 08/02/2021

JAEGER, Jaclyn. OFAC fines AIG for insuring Iran, Sudan, and Cuba shipments. Compliance week, 2017. Disponível em: <<https://www.complianceweek.com/ofac-fines-aig-for-insuring-iran-sudan-and-cuba-shipments/9507.article>>. Acesso em: 08/02/2021

JAVIER, Rozelle Alyssa. Atradius Trade Credit Insurance settles US sanctions violations. S&P Global Market Intelligence, 2019. Disponível em: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/trending/HRlvqETt91I_XyL4YwSYg2> Acessado em: 08/02/2021

KEYLOR, William R. The Twentieth-Century World: An International History. Oxford University Press; 2ª Edition, 1992.

KILPATRICK JR., Richard L. Marine Insurance Prohibitions in Contemporary Economic Warfare. Stockton Center for International Law, 2019. Disponível em: <https://digital-commons.usnwc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2908&context=ils>. Acesso em: 08/02/2021

KLABBERS, Jan. (I can’t get no) Recognition: Subjects doctrine and the emergence of non-state actors. PETMAN, J; KLABBERS, J. (eds.). Nordic Cosmopolitanism: Essays in International Law for Martti Koskenniemi. Leiden: Nijhof, 2003, p.351-369.

KLABBERS, Jan. An introduction to international institutional law. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

KNOP, Sven de; Shoyer, Andrew W.; THAM, Yuet Ming. Insurance Company Settles Alleged U.S. Sanctions Violations with OFAC. Sidley, 2015. Disponível em: <https://www.sidley.com/en/insights/newsupdates/2015/08/insurance-company-settles-alleged-us-sanctions>. Acessado em: 08/02/2021

LOCKTON. Why insurers grapple with the impact of sanctions. Lockton, 2019. Disponível em: < <https://www.locktoninternational.com/gb/articles/why-insurers-grapple-impact-sanctions>> . Acesso em: 08/02/2021

MARRECO, Juliana Visentin Ferreira Marreco. Sanções Econômicas Internacionais: Conceitos, Aplicabilidade e Extensão Global. Rio de Janeiro: Revista Electronica de Direito, 2018. Disponível em: < <https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/235/10855/1/21359729.pdf>>. Acesso em: 27/09/2020

MAYER, Urs Alexander. The science of sanctions compliance. Munich: Munich Re, 2016. Disponível em:< <https://www.munichre.com/topics-online/en/economy/global-trends-and-politics/science-sanctions-compliance.html>>. Acesso em: 08/02/2021

MERLE, Marcel. Sociologia das relações internacionais. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1981.

MERLE, Marcel. Sociologia das relações internacionais. Trad. Ivonne Jean. Brasília: Unb, 1981.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. CARTA CIRCULAR ELETRÔNICA Nº 6/2019/SUSEP/DIR2/CGCOM. Rio de Janeiro, RJ, 2019.

MIYAWA, M. Do economic sanctions work? New York: St. Martin's, 1992.

MORET, E. S. Humanitarian impacts of economic sanctions on Iran and Syria. European Security. 2014.

NYE JR., J. Compreender os Conflitos Internacionais: Uma Introdução à Teoria e à História. Lisboa: Gradiva Publicações Lda, 2002.

OECD. Global insurance market trends. Organisation for Economic Co-operation and Development, 2021. Disponível Em: < <https://www.oecd.org/pensions/globalinsurancemarkettrends.htm>>. Acesso em: 09/02/2021

O' SULLIVAN, Megan. Shrewd Sanctions: Statecraft and State Sponsors of Terrorism. Washington, D.C.: brookings institution, 2003

OLIVEIRA, Odete Maria de. Relações Internacionais: estudos de introdução. Curitiba: Juruá, 2001.

OLIVEIRA, Odete Maria de. Teorias Globais: elementos e estruturas. V. I. Ijuí: Editora da Unijuí, 2004.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. "UN Sanctions", Special Research Report, n. 3, Estados Unidos, 2013.

PAPE, Robert. Why Economic Sanctions Do Not Work. International Security, v. 2, n. 2, p. 90-136, 1997.

PECEQUILO, Cristina Soreanu. Introdução às Relações Internacionais: temas, atores e visões. Petrópolis: Vozes, 2004, 248 p.

PEKSEN, D. “Better or worse? The effect of economic sanctions on human rights”. *Journal of Peace Research*. v46. 2009.

PENTIKAINEN, Merja. Changing international „subjectivity“ and rights and obligations under international law – status of corporations. *Utrecht Law Review*, n.8, vol. 1, 2012.

PILGER, John. *The War you Don’t See*. Dartmouth Films. 2010.

PUREZA, J. M. “Segurança humana: Vinho novo em odres velhos?”. In: Nasser, R. (org.). *Os conflitos internacionais em múltiplas dimensões*. São Paulo: Editora Unesp: Programa San Tiago Dantas de Pós-Graduação, 2009.

REGO, Elba Cristina Lima. Do Gatt à OMC: O que mudou, como funciona e para onde caminha o sistema multilateral de comércio. Disponível em: <
<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/revista/gatt.pdf>> Acesso em: 09/02/2021

REUTERS. U.S. to warn shippers against storing Iranian oil: State Department official. Reuters, 2020. Disponível em: <<https://www.reuters.com/article/us-usa-sanctions-iran/u-s-to-warn-shippers-against-storing-iranian-oil-state-department-official-idUSKBN20W2P4>>. Acessado em: 08/02/2021

SALLES, Eduardo Baldissera Carvalho. *Corporações transnacionais: novos atores e novos poderes*. Porto Alegre, RS: Editora Fi, 2018.

SANCTION. In: *Oxford Dictionaires*. Oxford: Oxford University Press, 2021. Disponível em: <
https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/us/definition/american_english/sanction_1#sanction_1__9>. Acesso em: 27/01/2021

SARFATI, Gilberto, *O terceiro xadrez: como as empresas multinacionais negociam nas relações internacionais* - São Paulo, 2006.

SILVA, Ana Carolina F. *Diplomacia Empresarial: Conceito e inserção dos atores multinacionais nas relações Internacionais*. Taguatinga: Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais – FAJS, 2016. Disponível em: <
<https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/235/10855/1/21359729.pdf>> Acesso em: 22/09/2020

SILVA, Gustavo Javier Castro. *A teoria da dependência: reflexões sobre uma teoria latino-americana*. UNIEURO. Brasília, 2005.

SIMONS, Geoff. *Imposing Economic Sanctions Legal Remedy or Genocidal Tool*. London: Pluto, 1999.

SWISS RE. Código de conduta. Suíça: Swiss Re Group Communications, 2018. Disponível em: <
https://www.swissre.com/dam/jcr:a8a4d1f7-6868-48ab-aec9-886746b85619/Code_of_Conduct_PT_WEB_External.pdf>. Acesso em: 03/02/2021

THE GUARDIAN, “Russia and China veto UN resolution to impose sanctions on Syria”, *Jornal The Guardian* (publicação eletrônica), Acesso em: 07/01/2021

TRIPODI, Leandro. Diretrizes da OCDE para empresas multinacionais: governança corporativa, soft law e direitos humanos. *IX Anuário de Direito Internacional*. Disponível em:

<<http://www.cedin.com.br/wp-content/uploads/2014/05/Diretrizes-da-OCDE-para-Empresas-Multinacionais-Governança-Corporativa-Soft-Law-e-Direitos-Humanos.pdf>>. Acesso em 27/07/2020.

VALÉRIO, Marco Aurélio Gumieri. Sanções econômicas internacionais. São Paulo: Editora Saraiva, 2013.

WEISS, T.G. et al. Political gain and civilian pain: humanitarian impacts of economic sanctions. Lanham, MD: Rowman & Littlefield. 1997.